



4.3. Modalidades de acceso e negociación coas persoas propietarias

4.3.1. Na procura dun equilibrio: alugar ou mercar

O acceso á terra pode materializarse a través de diversas vías. As tres vías principais de acceso son a herdanza, a compra e o aluguer (incluíndo aquí diversos tipos de cesión temporal, aos que nos referiremos como alugueiro en senso amplo). A entidade de apoio pode axudar a reflexionar á persoa NE sobre os puntos a favor e en contra de cada modalidade dispoñible, que son específicos para cada persoa, proxecto produtivo a desenvolver e contexto, así como asesoralo nos puntos críticos de cada unha delas.

No estudo realizado no marco do proxecto TERRACTIVA²⁶ observouse que a maioría de NE desenvolven a súa actividade en terras vinculadas á súa familia, ou comezan o proceso con esa idea, en ocasións xa da súa propiedade por herdanza. Así, nun 68% dos casos a superficie utilizada, cando menos en parte, pertencía á familia e isto dáse tanto nos casos nos que algún familiar desempeña ou ten desempeñado actividade agraria como nos que non –un terzo do subconxunto-. É dicir, a existencia de terras no contexto familiar semella ser un elemento fundamental na construción da base territorial, mesmo sen pasado agrario recente.

Este feito non sorprende tendo en conta que en Galicia, como se describe no apartado 2.1, a fragmentación característica da propiedade fai que un gran número de persoas conten con terreos rústicos, ou serán herdeiras no medio

prazo. Ademais, é razoable pensar que comparativamente a outras opcións, esta é a de menor necesidades financeiras, sobre todo nun período crítico como son os comezos, nos que hai outros eidos nos que investir (adquisición de ferramentas, novas instalacións ou equipamentos, gando, etc.). Adicionalmente, acceder a este tipo de terras tamén adoita ser moito máis rápido e cuns custes de transacción menores (como por exemplo os de información ou de negociación). Por iso, a realidade fundiaria en Galicia é unha oportunidade para a incorporación de NE que non se dá en moitos outros países e rexións da nosa contorna nos que a propiedade rural se atopa, comparativamente, moito máis concentrada.

En moitos casos, posiblemente na maioría, esas terras non serán suficientes para o establecemento dun proxecto agrogandeiro viable, pero si poden supoñer o punto de partida sobre o cal desenvolvelo. Porén, tal e como se adiantou antes, é preciso avaliar esa posibilidade cunha ollada crítica e en perspectiva das necesidades a medio e longo prazo de dito proxecto produtivo.

Ademais do acceso vía patrimonio familiar (vía herdanza ou non), a compra e o alugueiro, en diferentes formas, son as outras vías principais de acceso á terra. Optar por unha ou outra dependerá de varios factores, tanto asociados á demanda (persoa NE) como a oferta (no contexto territorial en concreto). Xa se comentaron con anterioridade as dificultades de acceder á información, tanto para oferta de terras en aluguer como en venta, coas súas particularidades en cada caso.

Dende a perspectiva das persoas entrantes, algunhas vantaxes de adquirir terras en propiedade semellan claras: seguridade no uso a longo prazo, especialmente interesante se hai necesidade de incorporar instalacións permanentes, vertente de investimento a medio-longo prazo, capitalización da

²⁶ Obtívose información de arredor dun cento de persoas novas entrantes que tiñan iniciado a actividade agraria en Galicia con posterioridade ao ano 2012. Os principais resultados dese estudo pódense consultar na web do proxecto (<https://terractiva.es>)



actividade (posibilidade de uso como aval, por exemplo). Outras menos visibles teñen que ver co posicionamento estratéxico das NE.

Porén, acceder á terra en propiedade tamén presenta dificultades. Por unha banda, en numerosas ocasións as terras en oferta estano só para arranxos de carácter temporal, non para venda. Ademais, a adquisición require de recursos financeiros que, sobre todo nos inicios, poden ser moi necesarios para outros aspectos da posta en marcha da actividade, que en moitos casos non xera ingresos nos primeiros anos.

4.3.2. Opcións colaborativas

Ademais do acceso á terra por compravenda ou algún tipo de cesión temporal a nivel individual, existen outro tipo de arranxos que, sendo menos frecuentes, poden propiciar un marco de incorporación axeitado para algúns NE. Trátase de arranxos colaborativos ou asociativos, que van gañando peso, particularmente neste colectivo.

No caso galego, coa tradición dos MVMC e outras figuras propias do noso dereito civil, esa é ademais unha fórmula con base en estruturas e institucións ben arraigadas no rural tradicional, aínda que non se lles preste a atención debida nos últimos tempos. Porén, as fórmulas asociativas tamén teñen gañado peso en sectores agrarios maduros. Por exemplo, a figura das Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) foi decisiva na evolución do sector vacún de leite dende fai dúas décadas. Aprender desta experiencia e incorporar visións anovadas de aplicación ao caso das persoas NE permitirá ampliar as opcións de acceso á terra.

Nese senso, cabe destacar como esa opción pode ser especialmente acaída para a incorporación de NE en explotacións existentes, é dicir, facilitando un relevo extra-familiar. Esta vía é de feito unha liña mestra

nalgunhas rexións europeas nas que se centran en facilitar procesos de sucesión daquelas explotacións nas que non hai herdeiros/as para continuar a actividade das actuais persoas titulares de explotación. Tal e como se mencionou no apartado 1.3 esta modalidade de incorporación é particular e require unha abordaxe específica na que non afondamos nesta guía.



Figura 20 Diferentes tipos de acordos colaborativos impulsados polo Land Mobility Service irlandés para favorecer o relevo xeracional, dentro e fóra da familia.

Fonte: <https://landmobility.ie/>

As fórmulas asociativas no proceso de acceso á terra poden propiciar a colaboración de persoas que compartan recursos, en particular aquelas que dispoñan de terras e aquelas que aporten traballo, en proporcións variables.

Non hai que partir de prexuízos en relación a cales son as achegas necesarias de cada parte, máis aló do esixido pola normativa vixente no caso de acollerse a algunha figura recoñecida a nivel legal, senón que é necesario ter creatividade buscando un arranxo satisfactorio para as partes e posiblista para o proxecto. Existen diversas fórmulas que articulan especificamente arranxos colaborativos no acceso á terra e que a entidade de apoio pode axudar a explorar (menciónanse a continuación algúns de xeito breve).



En todo caso, é de interese identificar puntos de asesoramento ao respecto deste tipo de fórmulas, tanto no relativo ao réxime xurídico-administrativo como económico e, cando sexa posible, localizar casos existentes no territorio aos que poder acudir para coñecer experiencias reais.

No relativo ás fórmulas cooperativas, a **Asociación Galega de Cooperativas Agrarias (AGACA)**, ten elaborado diversos estudos e informes que poden ser de interese e tamén ofrecer aconsellamento en relación ás diferentes opcións dispoñibles.

4.3.2.1. Montes Veciñais en Man Común

Xa se ten insistido nesta guía no potencial dos MVMC facilitando base territorial para novas experiencias de NE, particularmente naquelas zonas de Galicia onde este tipo de superficies son maioritarias. Nos apartados previos reflexionouse sobre a posibilidade de que a persoa NE accedese a terras de MVMC a través dalgún mecanismo de cesión; porén, outra opción é que a NE lidere ou se integre nunha actividade agro-gandeira impulsada directamente pola propia comunidade veciñal. A propia comunidade pode ser nova entrante, de se-lo caso. Nestes casos a comunidade sería a titular da nova actividade agraria. En función das circunstancias particulares, as persoas comuneiras poden ter

diverso grao de implicación á hora de desenvolver as tarefas, e a actividade agraria ter diferente peso na súa actividade laboral (a nivel de tempo dedicado e renda obtida).

4.3.2.2. Cooperativas de explotación comunitaria da terra.

As cooperativas de explotación comunitaria da terra son un tipo particular de cooperativa previsto na Lei de Cooperativas de Galicia²⁷. Tal e como as define o artigo 122.1 desa Lei, estas cooperativas 'asocian a titulares de dereitos de uso e aproveitamento de bens susceptibles de explotación agraria, que ceden ditos dereitos á cooperativa e que prestan ou non o seu traballo nela, así como a quen, sen ceder ningún dereito de disfrute, van a prestar o seu traballo na mesma, ao obxecto de xestionar unha única empresa ou explotación agraria, na que tamén poderán integrarse os bens que, por calquera título, posúa a cooperativa'. Por exemplo, o NE podería asociarse con persoas propietarias de terras sendo el/ela quen aportase o traballo. A través dos estatutos da cooperativa poden regularse o reparto de cargas e beneficios entre as diferentes tipoloxías de persoas socias, así como o réxime de funcionamento²⁸.

4.3.2.3. Agrupacións de xestión conxunta no marco da Lei de recuperación de terras agrarias

O Artigo 16 da LRTG define a figura de agrupacións de xestión conxunta como aquelas nas que persoas propietarias ou titulares de dereitos de aproveitamento de



Figura 21. Páxina web da Comunidade de Montes de Pinzás (Tomiño-Pontevedra), que desenvolve actividades agrosilvopastorais en máis de 100 hectáreas dende o ano 2017.

²⁷ Lei 5/1998, de 15 de decembro, de cooperativas de Galicia

²⁸ Pódese consultar maior detalle do funcionamento destas figura no documento *Las cooperativas y la explotación comunitaria de la tierra: cuestiones de su régimen sustantivo y tributario* (Pastor, M. E Torres, F., 2022)



terreos agroforestais realicen unha xestión común dos mesmos¹. Neste caso tódolos asociados terán que dispoñer de dereitos de uso de terreos, que cederían á agrupación, polo que o NE xa debería contar con algunha terra. Porén, pode ser un mecanismo interesante para incorporar ao proxecto agrícola e/ou gandeiro da NE máis superficie. Ademais, este tipo de agrupacións poden ser declaradas de utilidade pública e interese social o cal lles confire certos beneficios á hora de incorporar superficies da contorna en estado de abandono ou infrautilización.

4.3.2.4. Outros arranxos colaborativos.

Existen outras figuras xurídicas que permiten articular a colaboración entre persoas na que o acceso e aproveitamento da terra sexa un elemento central. Por exemplo, as Sociedades Agrarias de Transformación (**SAT**) son un mecanismo cunha traxectoria dilatada en Galicia, sobre todo no sector gandeiro, aínda que non só. Implican a participación de cando menos tres persoas socias. Non levan aparelado por defecto a cesión de terreos, mais están deseñadas especificamente para desenvolver actividades agrarias.

Outras fórmulas moito máis sinxelas, como unha comunidade de bens ou unha sociedade civil, permiten articular acordos simples entre persoas, por exemplo organizando aportacións de terra e traballo de diferentes persoas.

4.3.3. Validar a realidade legal e administrativa das terras

Coñecer a situación de dominio das terras obxecto de interese, incluíndo dereitos e cargas (como posibles servidumes, hipotecas, etc.), é un aspecto moi relevante no momento

de avaliar a súa idoneidade e planificar o acceso ás mesmas. Do mesmo xeito, hai diversos aspectos administrativos relevantes a ter en conta. No seu conxunto trátase de analizar, e corrixir se fose preciso, a situación legal e administrativa dos predios obxectivo en diferentes rexistros (que xa foron introducidos no apartado 4.2.4.2 desta guía).

A entidade pode axudar á persoa entrante de diferentes xeitos. Por unha banda, informando ao respecto destes aspectos da realidade posesoria dos predios e da súa importancia, incluíndo os rexistros e instancias aos que acudir para coñecelos e clarificalos. Tamén, gañando experiencia, e compartíndoa coa NE, sobre os diferentes procedementos existentes para corrixir a información contida neles –catastro, rexistro da propiedade, etc.-, se fose necesario, e que outras organizacións e/ou profesionais na contorna poderían asesorar ao respecto.

4.3.3.1. Clarificación e acreditación da propiedade

O primeiro paso é comprobar que as terras están axeitadamente delimitadas a nivel xeométrico. Unha parcela na que non se coñecen os lindes é como se non existise. É dicir, comprobar a localización dos marcos –que están presentes– e dos lindes e, de non ser así, de que hai certeza e consenso –cos colindantes– sobre cales son. Como planimetría de apoio, de non estar accesible (ou non existir) a propia documentación dos terreos, pode utilizarse a cartografía catastral (que é a mesma que a dos SIXPAC), tal e como se explica no seguinte epígrafe.

En moitas ocasións haberá que realizar unha labor de investigación ad hoc. Porén, o esforzo nesta tarefa e a precisión necesaria dependerá fundamentalmente do tipo de investimento asociado á nova actividade produtiva e, principalmente, se se pretende acceder á terra por adquisición ou por outras vías. Obviamente, no caso de compra, a

¹ O marco legal das agrupacións desenvólvese no Capítulo II do Título V da LRTG, artigos 73 a 78.



claridade sobre a situación físico-xeométrica e posesoria da finca ten que ser completa, así como, sexa cal sexa a vía de acceso, se están previstos investimentos de certa entidade nesa terra (como instalacións ou construcións).

En numerosas ocasións a nova actividade terá que coexistir con certo grao de incerteza sobre a realidade físico-xurídica da propiedade, e iso non ten por que representar un freo á mesma, sobre todo naquelas zonas nas que domina o abandono e hai moi pouca presión sobre a terra.

Na práctica, constatar a realidade xeométrica das fincas en campo vai en paralelo á análise documental nos diferentes rexistros legais e administrativos, particularmente o Rexistro e o Catastro.

Coñecer a situación posesoria actual das parcelas é fundamental antes de calquera negociación, e tamén como liña de base para formalizar o acceso a elas, de se-lo caso. Aínda que poida parecer trivial, calquera persoa coñecedora do rural galego sabe que non sempre é doado saber de algo tan evidente a priori como a(s) persoa(s) legalmente propietaria(s) dunha finca.

No mellor dos casos, as fincas estarán inscritas no Rexistro da Propiedade. Este rexistro ten por obxecto a inscrición ou anotación dos actos e contratos relativos ao dominio e demais dereitos reais sobre bens inmobles. Ten carácter voluntario e no caso das terras rústicas en Galicia é maior a proporción de fincas non inscritas que a de daquelas que si o están. Como excepción están as zonas nas que se teñen realizado procesos de re-estruturación ou concentración parcelaria nas que tódalas fincas resultantes contan con títulos de propiedade inscritas no Rexistro da Propiedade correspondente.

Neses casos, o Rexistro é o mellor lugar para coñecer a situación de propiedade dunha finca: persoa(s) propietaria(s), superficie, lindes e existencia de cargas. O Rexistro da Propiedade ten un asentamento territorial, de forma que cada zona ten un Rexistro asignado. Polo tanto é de interese ter identificados os Rexistros de referencia no ámbito de actuación da entidade. Tamén é bo coñecer os procedementos básicos para acceder á información rexistral (como a solicitude dunha Nota Simple), moitos deles xa **dispoñibles telematicamente**, así como as tarifas aplicadas.

No caso de que as fincas non estean inscritas no Rexistro, hai diversa casuística e tipoloxía de documentos cos que poden contar os/as actuais propietarios –dende documentos de herdanzas, de compra-venta, permutas...-, tanto elevados a público (ante notario) como privados. En función das necesidades formais da transacción, os documentos notariais que amosen axeitadamente a situación legal da terra poden ser proba suficiente sobre a cal formalizar o acordo de acceso. É importante que a descrición que neles se dá, tanto xeométrica como de propiedade, coincida de forma razoable coas bases gráficas e de titularidade do Catastro.

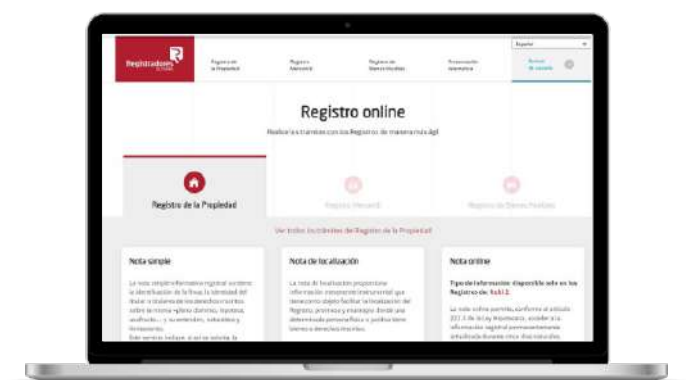


Figura 22. Web do rexistro da propiedade



Hai ocasións nas que a información dispoñible nos diferentes rexistros é de moi mala calidade, carente de precisión e incompleta, sendo difícil (e moi custoso) clarificala. Nesos casos é necesario valorar se é estritamente necesario acometer tal empresa para o tipo de acordo pretendido ou ben, pola contra, se pode se facilitar o acceso á terra en condicións razoablemente estables sen facelo.

A entidade pode ir atesourando os coñecementos para aconsellar á persoa entrante en cada caso particular, familiarizándose coa diversa casuística, tipo de documentación e procedementos de consulta e emenda de se-lo caso e/ou, como mínimo, identificar os profesionais da zona que poden ocuparse diso: fundamentalmente notarías e gabinetes técnicos especializados.

4.3.3.2. Información catastral

O Catastro é un rexistro administrativo con finalidade fiscal. Á diferenza do Rexistro ten carácter obrigatorio e todas as parcelas rústicas quedan recollidas nel, tanto con información gráfica (plano da finca) como alfanumérica (como información sobre o titular ou usos). Boa parte desta información está accesible a través do portal **web do Catastro** e é xa amplamente coñecida e utilizada por moitas persoas. Porén, só unha parte desa información é de acceso público e, por exemplo, os datos de titularidade catastral non son accesibles con carácter xeral para o público.

De novo, a entidade pode facilitar a descarga de información de referencia das terras de interese e axudar a comprobar a correspondencia entre a realidade e a planimetría catastral. Aínda que nalgúns zonas é sabido que a precisión do catastro é reducida, pode ser unha axuda complementaria para delimitar as parcelas en campo. Tamén hai aplicacións para móbil que

permiten navegar en tempo real sobre a cartografía catastral amosando a localización GPS do dispositivo e polo tanto permitindo comprobar en campo a correspondencia entre a realidade física e a rexistrada na planimetría oficial (o propio portal do SIXPAC ofrece tal opción).



Figura 23 Sede Electrónica do Catastro.

Fonte: <https://www.sedecatastro.gob.es/>

Nos últimos tempos estase a mellorar a coordinación entre Rexistro da Propiedade e Catastro coa pretensión de que a cartografía e resto de información en ámbolos dous casos sexa coherente: que a delimitación xeométrica dunha finca que está na delimitación dos rexistros sexa a mesma e tamén á información relativa aos titulares, por exemplo.

4.3.3.3. Outra información relevante

Tal e como se comentou no apartado previo de caracterización estrutural e legal, antes da formalización do acordo pertinente, e sobre todo cando vai ser unha compra, é importante asegurarse das condicións legais de uso da(s) parcela(s), en particular de tódalas afeccións sectoriais que poidan condicionar a actividade a desenvolver, incluídas as urbanísticas (ver apartado 4.2.4.2). Aos efectos da posible solicitude de axudas da PAC, é bo prestar atención ao uso e tipo de rexión na que se clasifica a parcela no SIXPAC.



As veces, e como fonte de apoio, a fin de clarificar a xeometría e titularidade(s) resulta de utilidade consultar o catastro dos anos 50, que pode atoparse nos arquivos históricos. Algúns como o de Lugo contan con versións dixitais.

4.3.4. Negociación

Durante a negociación coas persoas propietarias, ao igual que nas restantes etapas, a entidade pode apoiar con distintas intensidades e grao de implicación.

- » Informando das entidades ou profesionais que poderían intervir na formalización dos acordos.
- » Axudándolle a cada NE a reflexionar sobre que modalidade de acceso sería máis interesante, podendo facer fincapé nas vantaxes e inconvenientes de cada unha delas.
- » Elaborando consellos para cada NE de como abordar unha negociación e cales son os elementos aos que prestar máis atención.
- » Que a propia entidade sexa intermediaria entre as persoas que queren acceder á terra e aquelas propietarias, mediando na negociación, aínda que o contrato se subscribiría directamente entre elas.
- » Que a entidade asuma o rol dun Banco de Terras a nivel local, subscribindo os contratos coas dúas partes por separado, e asumindo un rol intermedio a nivel formal, e polo tanto responsabilizándose subsidiariamente dos dereitos e deberes das partes.

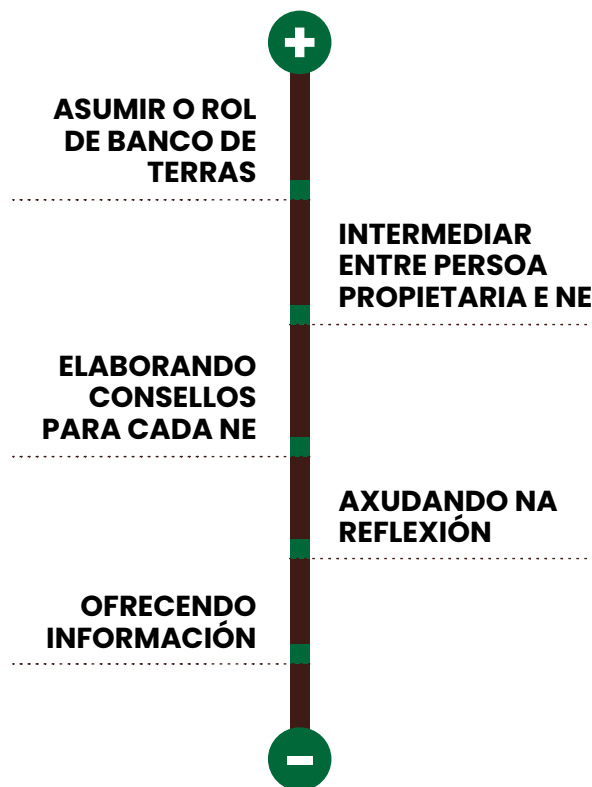


Figura 24 Escaleira de apoio na negociación

Realizar unha boa negociación, beneficiosa para tódalas partes, é unha actividade que require dunhas habilidades e coñecementos especializados. Nese senso, formarse en aspectos básicos das técnicas e ferramentas de negociación aplicadas, pode ser un moi bo investimento por parte das entidades de apoio a NE. Ademais da mellora das capacidades para acompañar a NE, trátanse estas de habilidades e coñecementos transversais de utilidade en tódolos campos de acción. Hai diversa documentación dispoñible, teórica e práctica, para coñecer os principios básicos de abordaxe dunha negociación, tanto sobre enfoques e técnicas de negociación e conciliación en xeral como especificamente en materia de acceso e xestión de terras.

Tal e como se introduciu no apartado 4.2.2, chegados a este punto, un elemento moi favorable para a negociación é ter acadado un



clima de confianza entre a NE e as persoas propietarias –nos casos nos que estas están identificadas e presentes- e, en xeral, coa comunidade onde se sitúan as terras. Tal e como se indicou, o rol da entidade nese proceso pode ser crucial, introducindo á persoa entrante na sociedade local e en particular facilitando a seu contacto cos axentes prescritores.

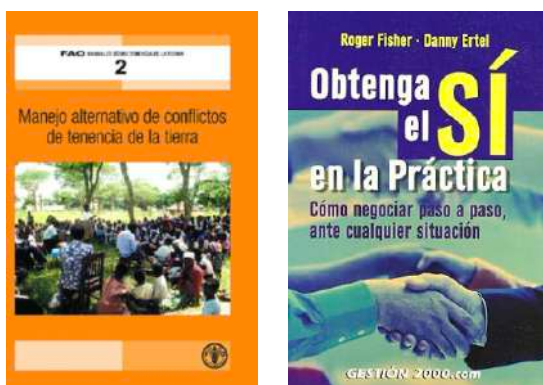


Figura 25. Manual 'Manejo alternativo de conflictos de tenencia de la tierra' (FAO, 2006). Disponible para descarga aquí (esquerda). Libro 'Obtenga el sí en la práctica' (Fisher, R. e Ertel, D., 2007)(dereita).

A terra é un activo particular en tódalas sociedades cun pasado agrario recente e o acceso a ela ten, en numerosas ocasións, connotacións que van máis aló dunha simple transacción económica. Vense observando como en numerosas ocasións o aspecto monetario é só un dos factores, a veces de menor importancia, que as persoas propietarias consideran á hora de decidir alugar as súas terras. Tamén neste aspecto se poden observar inercias locais. Ás veces, vense xerando dinámicas nas que unhas persoas actúan por imitación daquilo que observan na súa contorna. Por exemplo, se nunha parroquia un propietario dá o paso e cede a súa terra de xeito gratuíto a cambio de que lla 'coiden', hai máis posibilidades de que outras persoas titulares aceptasen o mesmo acordo. Do mesmo xeito, o primeiro prezo de arrendamento anual que se fixe nunha zona, marcará dalgún xeito unha referencia informal para o resto.

Por ese motivo é importante, por unha banda, que a entidade de apoio poida identificar este tipo de dinámicas e, naqueles casos nos que o mercado é moi ríxido, incentivar a súa aparición a través daquelas persoas que poidan ser máis favorables ás mesmas e queiran dar o primeiro paso. Para isto último pode ser de interese apoiarse en actores respectados na contorna. Como se indicou con anterioridade, xerar unha visión favorable e compartida do novo proxecto, como positivo para a parroquia, pode facer co-partícipes ás persoas propietarias e veciñas. Situacións que *a priori* semellen improbables, poden xurdir coa dinamización e mediación axeitada.

Porén, non hai que obviar que poidan tamén aparecer fenómenos contrarios, de incompreensión, desconfianza e receos, que dificultarían a negociación e aos que haberá que atender debidamente por parte da entidade de apoio de ser posible. Con carácter xeral e tendo en conta que se trata de implantar proxectos a longo prazo, son aconsellables as aproximacións que busquen o consenso e manteñan arredados os conflitos innecesarios.

4.3.4.1. Prezo e condicións de pago

O primeiro a tratar de coñecer son os prezos medios, sexa de compra-venta ou alugueiro, da zona, por tipos de terras. As fontes de información xerais son escasas, sendo o mercado de terras tradicionalmente bastante opaco e moi dependente do local –é dicir, prezos que poden variar moito dunha parroquia a outra, mesmo sendo estas lindeiras-. Coñecer o prezo de mercado, de existir tal, é moi importante para afrontar a negociación. A entidade pode inventariar os prezos das diversas fontes para o seu territorio e divulgálos ás persoas NE.



Como punto de partida, para os **prezos de arrendamento, pódense consultar os prezos de referencia do Banco de Terras de Galicia**, que son os utilizados polo Banco á hora de establecer as garantías nos acordos que xestiona.

Para os prezos de compra-venta, a entidade pode utilizar como punto de partida o **informe anual de prezos e mobilidade de terras de Galicia**, do Observatorio de mobilidade da terra rústica de Galicia (xa mencionado no apartado 2.3). Outra referencia habitualmente utilizada é a valoración de bens inmobles rústicos realizada pola Axencia Tributaria de Galicia (ATRIGA), aos efectos do cálculo dos impostos autonómicos que gravan o tráfico xurídico de ditos bens. Calquera persoa pode consultar a valoración que realiza a Axencia de calquera ben inmovible situado en Galicia a través da súa **web**. Nos dous casos son referencias que hai que utilizar con cautela e sempre poñéndoas en contexto da información que se obteña a nivel local.

Complementariamente, e en particular para os prezos de arrendamento, a entidade pode elaborar unha base de información propia, a través da consulta a axentes locais e o seguimento dos acordos que vaia coñecendo, do comportamento e dinámicas dos prezos no seu territorio. Tal e como se indicou, ademais dos prezos medios xerais, interesa coñecer as diferencias dunhas zonas a outras, dado que estas poden ser salientables.

Os momentos de pago e posibles carencias ao inicio, sobre todo en terreos nos que é necesario facer melloras, son outros puntos a negociar. Neste senso, é razoable negociar períodos de carencia cando son necesarios investimentos de certa entidade, ou cando menos minoracións da renda nos primeiros anos.

4.3.4.2. Duración

Outro aspecto relevante, para as cesións temporais, é o da duración. O dereito civil galego establece por defecto, en ausencia doutra mención expresa, dous anos de duración, aínda que as partes teñen liberdade para establecela³⁰. Porén, esta é unha duración cativa para proxectos que están comezando e deberan ter un marco de planificación maior, sobre todo cando as terras precisan actuacións de certa relevancia ou a implantación de instalacións con carácter permanente.

De ser posible, o cerne da base territorial da explotación debería contar cun acordo de duración de tres ou máis anos, sendo cinco anos un período que podería contentar a ambas partes. Esa duración é a mínima para o Banco de Terras de Galicia e, polo tanto, ten xa certa ascendencia como referencia no medio rural. Ademais, numerosas axudas no marco da PAC teñen unha duración ou compromisos de permanencia de cinco anos.

Porén, non hai que descartar duracións dun ou dous anos para algunhas das superficies. Ás veces, aínda que inicialmente os propietarios prefiran formalizar acordos de duracións curtas, na práctica teñen intención de prolongar o acordo mesmo de xeito indefinido. De novo, o marco informal da negociación proporcionará información sobre a importancia ou non de reflexar nun contrato formal unha duración ampla do acordo –para as cesións temporais–.

³⁰ Según o Artigo 103 da Lei 2/2006, de 14 de xuño, de dereito civil de Galicia.



4.3.4.3. Outros acordos de uso

Pode ser de interese explorar, como elemento de negociación, que outros aspectos poden ser de interese tanto para a NE como para a persoa propietaria. **Sexa en zonas de elevada demanda de terras como nas de menor presión de uso, a NE debe identificar que elementos diferenciais pode ofrecer e que fagan máis atractiva a súa proposta.**

Ademais de buscar a complicidade co novo proxecto produtivo que impulsa, xa comentado, poden explorarse outras contrapartidas non monetarias. Por exemplo, algunhas persoas propietarias poden ter preferencias por determinadas prácticas de cultivo –por exemplo agroecolóxicas–, que a NE pode poñer en valor. O pago en especie tamén pode ser unha opción, sobre todo en producións a pequena escala tanto de horta como de gando. Os acordos poden incluír tamén contrapartidas en termos de traballo, por exemplo asumindo o coidado de elementos patrimoniais anexos ás terras.

4.4. Formalización e entrada

Sendo a confianza entre as partes un elemento fundamental para garantir a estabilidade no acceso á terra, cómpre reducir ao máximo os riscos de ruptura dos acordos. Os proxectos agrogandeiros son sempre a medio-longo prazo, esixen esforzo e na maioría dos casos certo nivel de investimento. É preciso protexer esta nova aposta con algún tipo de acordo formal que deslinda axeitadamente os deberes e dereitos das diferentes partes involucradas. Por outra banda, a formalización do acordo pode ser tamén requisito das persoas propietarias, aínda que neste senso hai disparidade de situacións e intereses.

A entidade pode informarse dos principais elementos do marco legal a ter en conta, complementado coa identificación e inventario de asesores especializados nestes aspectos, e que poidan prestar os seus servizos no seu ámbito de actuación territorial (como asesorías de xestión, gabinetes legais e/ou técnicos especializados e notarías, fundamentalmente). Tamén pode dispoñibilizar documentos estándar para a formalización de arrendamentos ou de compra-venda.

No caso de adquisición de terras, un obxectivo de mínimos a aconsellar debera ser a formalización dun contrato de compra-venta elevado a público ante notario. A inscrición da transacción no Rexistro de Propiedade, aínda que engade custes á operación, é recomendable se as terras en cuestión son fundamentais para o proxecto (por exemplo, se se vai edificar nelas).

Para cesións temporais, como alugueiros, un contrato privado por escrito pode ser suficiente, aínda que en acordos de longa duración (dez anos ou máis), tamén pode ser de interese formalizalos ante notario. Os acordos verbais teñen validez legal, aínda que non serían recomendables salvo que haxa un gran grao de complicidade e confianza entre as partes ou se o risco asumido é pequeno –por exemplo, terras de pastoreo adicionais nun proxecto gandeiro que xa conta cunha base territorial razoable–. En todo caso, un acordo verbal en precario, cuns niveis de risco baixos, pode ser a antesala dun acordo máis estable e seguro.

Establecer un proxecto en terras de pais ou outros familiares, ou persoas amigas, cando estas están dispoñibles, se ben pode resultar doado, merece igualmente atención a nivel legal, en particular cando se trata de herdanzas nas que existen outras persoas coherdeiras.